



关注倾听技巧，助力提升交往质量

人际交往多以语言为媒介，话语承载着我们的喜怒哀乐，成为我们沟通的纽带。高质量的倾听无疑会给你的友谊增砖添瓦。良好的倾听，包含以下内容：

1. 倾听内容

倾听就是陪伴。别人跟我们诉说的是故事，也是信任，是依赖，是情感连接。因此，需要我们抱着耐心和好奇心听下去，少打断，少评价，尤其是少负面评价。这期间，我们可以插入很少的诸如“是的，然后呢……”此类的连续语，或者部分重复对方的讲述内容，这些看似很小的举动都会让对方感到你是在认真倾听的，这会鼓励对方继续讲下去。

2. 倾听情感

倾听别人对话中流露出的情感，并反馈给对方。如果在倾听对方的话语内容的同时，也能倾听到对方的情感，开心着他的开心，忧伤着他的忧伤，将会对我们的交流大有裨益。因为这会让对方感到他的情感是被我们所能感受到的，让对方感到我们对他的感同身受与理解。这个技巧是需要多加练习的，其中一种方式就是平常与自身感受的接通，理解自己是理解他人的基础，平常多观察体会自身的情感状态，不回避、不阻隔与自己的连接，会帮助我们推己及人地理解他人。

3. 倾听意义和期待

结合我们之前对对方的了解，去全面理解其话语内涵。在对话互动中，我们接住对方投递来的信息，听出对方在里面表达的或未经表达的话语意义，以及意义所指征的期待，然后反馈给对方，让对方了解到我们是理解他的或者尝试着理解他的。可以采用以下模式：你觉得……（某种情绪），是因为……（情绪产生的事实根据）。

简言之，交往中，关于有效的倾听，我们需要注意的是：接受到对方的话语信息，感受到对方话语里话外的情感，听出对方话语里的意义，体会对方的期待，反馈表达给对方。让其感受到被听到、被理解到。



“5.25”全国大学生心理健康日：好好爱自己

心理健康小贴士

- 自我接纳：认识到自己的价值，无论自己是否完美。
- 情感表达：健康地表达情绪，而不是去压抑它们。
- 正念练习：通过冥想和呼吸练习，减少压力和焦虑。
- 社交互动：与他人建立积极的联系，增强社会支持网络。
- 专业求助：遇到心理困扰时，及时寻求专业帮助。

应聘心理：面试官的三个心理特征

心理导读：毕业季来临，童鞋们又开始出动了。作为应聘者来说，了解对方的心理特征，做到“明明白白他的心”，就能变被动为主动。面试官有以下两个基本心理特征应聘者应当掌握，即：最初印象和负面加重倾向、雇佣压力和暗示、赏心悦目。

最初印象和负面加重倾向

国外有学者研究后得出结论，至少有85%的考官在面试真正开始前，已根据应聘者的应聘资料对其产生了最初的印象。最初印象对面试的过程和结果有着十分重要的作用。根据心理学的原理。如你给人留下的最初印象不好，那么要改变这种印象将是很困难的，这就是负面加重倾向的作用。了解了考官的这一心理特征，我们就应当认真准备自己的应聘资料。

赏心悦目

这里所说的赏心悦目不仅是指应聘者的穿着打扮，而更强调的是求职者在应聘时的眼睛、面部表情。有研究表明，那些善于用眼睛、面部表情，甚至简单的小动作来表现自己情绪的应聘者的成功率，远高于那些目不斜视、笑不露齿的人。有一项对52名人力资源专家进行的实验：让这些专家通过观看以前进行过的面试录像决定请谁来参加第二轮面试。这些专家被分成两组，一组观看的是一个有许多眼睛交流、显得精力旺盛的应聘者的录像，结果，26个专家中有23人邀请这个应聘者再次参加面试；另一组专家观看的是一个很少有眼睛交流动作，表现得没有多少活力的应聘者的录像，结果26个专家中没有一个人请他参加下一轮面试。

